

DGS Druckguss Systeme: NEWCAST Award 2011 erhalten



An der internationalen Fachmesse für Präzisionsgussprodukte (NEWCAST) in Düsseldorf gewann die DGS Druckguss Systeme AG aus St. Gallen den NEWCAST Award 2011 für die «Beste Substitution eines anderen Fertigungsverfahrens» mit einem Längsträger (Druckguss-Verfahren). Die Preisverleihung fand Ende Juni im NEWCAST-Forum auf dem Messegelände mit mehr als 100 internationalen Gästen statt. Der NEWCAST Award, der zum zweiten Mal von der Messe Düsseldorf, dem bdguss und dem Verein Deutscher Giessereifachleute e.V. (VDG) vergeben wurde, hebt aus der Vielfalt der ausgestellten Gussteile, diejenigen hervor, die in herausragender Art

MEGA GOSSAU: Wesentlicher Umweltbeitrag durch neue Photovoltaikanlage

Anfang September 2011 wurde eine Photovoltaikanlage auf dem Flachdach der MEGA GOSSAU installiert und in Betrieb genommen. Mit einer jährlichen CO₂-freien Energieproduktion von rund 25 000 kWh können nun rund sieben durchschnittliche Schweizer Haushalte



zu 100 Prozent mit Strom versorgt werden. «Als Energiegrossbezügler, vor allem bedingt durch den Betrieb der Giesserei und der Galvanik, ist es für uns wichtig, einen Beitrag zur Produktion von erneuerbaren Energien zu leisten», sagt Geschäftsführer Daniel Schudel. Die jetzige Solaranlage bedeckt nur circa 20 Prozent der nutzbaren Dachfläche der zwei MEGA-Gebäude. Ein weiterer Ausbau in den nächsten Jahren ist also durchaus denkbar. Die gesamte Strommenge wird ins öffentliche Netz eingespeist und an die Stadtwerke Gossau verkauft.

Die diesjährige Generalversammlung fand im Hotel Seepark in Thun statt. Marktbeobachtungen zur Giesserei-Industrie und zur allgemeinen Konjunkturlage im In- und Ausland, Zahlen und Fakten zum GVS sowie Berichte zu den Tätigkeiten der verschiedenen Kommissionen waren nur einige der interessanten Themen, über die im offiziellen Teil informiert wurden. Im Anschluss hielt Herr Christian Brunner von der ALPIQ Holding Ltd das Gastreferat zum Thema «Auswirkungen der Ereignisse in Japan auf die Stromversorgungssicherheit und die Strompreise in der Schweiz». Nach der GV richtete der Stadtpräsident von Thun, Herr Raphael Lanz, eine Grussbotschaft an die Teilnehmer.



Am 7. Juli 2011 fand eine Tagung zum Thema Strompreise für die Mitglieder des Giesserei-Verbandes der Schweiz in Hinwil, Zürich Oberland, statt. Zwei Referenten haben am Vormittag über die Themen «Beschaffungsstrategien für den Stromeinkauf» sowie «Kostentrendprognosen im Bereich der Netznutzungsentgelte» berichtet. Nach einem kurzen Lunch konnten die Teilnehmer die Kehrichtverbrennung Zürcher Oberland KEZO besichtigen.

Am 28. Juni und 15. August 2011 organisierte der GVS zusammen mit dem Swissmem eine Veranstaltung zum Thema Währungsrisiken und mögliche Instrumente zur Währungsabsicherung. Beide Seminare hatten sehr regen Zulauf.

Am 27. September fand bei der Benninger Guss AG in Uzwil das Seminar «Giessen – modern und wirtschaftlich» statt. Die Teilnehmenden wurden von ausgewiesenen Fachpersonen mit den technischen und wirtschaftlichen Möglichkeiten des Verfahrens Giessen, den Materialeigenschaften der Gusswerkstoffe und den Grundregeln für ein giessgerechtes Konstruieren vertraut gemacht.

Im Rahmen der Unterstützung der Mitgliedern betreffend Frankenstärke organisierte der GVS am 4. Oktober 2011 zusammen mit ManuFuture eine Veranstaltung zum Thema

«Fördergelder für KMUs – von der Projektidee zum geförderten Technologieprojekt». An dieser Veranstaltung wurde den Teilnehmern Schritt für Schritt aufgezeigt, wie Firmen die Projektentwicklung und die Beantragung der Fördermittel mit wenig Aufwand und grösseren Erfolgsaussichten umsetzen können. Ziel war es, den Unternehmen die Unterstützung zu bieten, damit sie sich möglichst auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können, ohne sich zusätzlich mühsame administrative Hürden aufbürden zu müssen.

Die Tagung der Gruppe Eisgusswerkstoffe wird dieses Jahr am 26. Oktober beim Flughafen Zürich stattfinden. Nach dem Erfahrungsaustausch und dem Mittagessen im Restaurant Runway 34 am Ende der Startpiste des Flughafens Kloten, werden die Teilnehmer die Möglichkeit haben, am

Nachmittag bei einem Rundgang die SR Technics zu besichtigen.

Die Fachtagung der Gruppen Druckguss und NE-Sand- und Kokillenguss findet am 27. Oktober in Stans statt. Dr. Heinz-Jürgen Büchner von der IKB Deutsche Industriebank AG wird ein Referat zum Thema «Strategische Allianzen und zukünftige Entwicklungen bei NE-Giessereien» halten. Nach dem Mittagessen ist eine Besichtigung des Anodienwerkes BWB Betschart AG geplant.

Am 15. März 2012 ist in Bauma ein Tagesseminar zum Thema «Reduzierte Durchlaufzeiten in allen Prozessen» geplant.

Am 26. und 27. April 2012 wird der GVS in Salzburg die «Grosse Giessereitechnische Tagung 2012» zusammen mit dem deutschen und österreichischen Verband veranstalten.



Agenda

Hier die wichtigsten Termine unserer Branche

4. Oktober 2011	Info-Tagung Fördergelder in Olten
26. Oktober 2011	Fachtagung Gruppe Eisgusswerkstoffe
27. Oktober 2011	Fachtagung Gruppe NE-Sand- und Kokillenguss
27. Oktober 2011	Fachtagung Gruppe Druckguss
2. Februar 2012	Presse-Table bei der R. Nussbaum AG in Olten
15. März 2012	Tagesseminar «Reduzierte Durchlaufzeiten in allen Prozessen» in Bauma
April 2012	ERFA Tagung für SiBe, deutsch
April 2012	ERFA Tagung für SiBe, französisch
April 2012	Grosse Giessereitechnische Tagung in Salzburg
13. Juni 2012	GV 2012 in der Kartause Ittingen

Weitere Informationen und Termine finden Sie unter www.giesserei-verband.ch unter Rubrik «News»

Mitglieder



Benninger Guss AG
CH-9240 Uzwil, www.benningerguss.ch



Metalys AG
CH-3250 Lyss, www.metalys.ch



Wolfensberger AG
CH-8494 Bauma, www.wolfensberger.ch



DGS Druckguss Systeme AG
9015 St. Gallen, www.dgs-druckguss.com

Herausgeber:
Giesserei-Verband der Schweiz (GVS), Geschäftsstelle
Hallenstrasse 15, Postfach 71, 8024 Zürich
Telefon: +41 (0)43 366 00 84, Fax: +41 (0)43 366 00 86,
menet@giesserei-verband.ch, www.giesserei-verband.ch

Redaktion und Koordination:
WOEHRLE PIROLA Marketing und Kommunikation AG
Claudia-Regina Flores, Rotwandstr. 49, Postfach, CH-8026 Zürich
Telefon: +41 (0)44 245 86 94, Fax: +41 (0)44 245 86 90
flores@woehrlepirola.ch, www.woehrlepirola.ch

Die Gussnews erscheinen 2 x jährlich in einer Auflage von 4000 Exemplaren und werden den Mitgliedsfirmen des Giesserei-Verbandes der Schweiz und weiteren interessierten Kreisen zur Verfügung gestellt.



GIesserei-Verband der Schweiz
ASSOCIATION SUISSE DES FONDERIES
SWISS FOUNDRY ASSOCIATION

Editorial



Liebe Leserinnen und Leser

Der starke Franken ist das brennende Dauerthema unter den Führungskräften der Schweizer Giesserei-Unternehmen. Als Interessensvertretung der Branche agiert der GVS verstärkt auf wirtschaftspolitischer Ebene und in Zusammenarbeit mit anderen Industrieverbänden, um die schwierige Situation für die Mitgliedsfirmen zu entschärfen. Gleichzeitig geben wir praktische Hilfestellungen mit einer Reihe von Informationsveranstaltungen. Auch diese Ausgabe widmet sich daher diesem zentralen Thema aus unterschiedlichen Perspektiven. Ich freue mich sehr, Ihnen mit den Beiträgen der Organisation ManuFuture-CH und der Unternehmensberatung Staufen, konkrete Fakten, Handlungsspielräume und Denkanstösse mit grossem Erfahrungsschatz bieten zu können. Zwar wird der Spielraum für Innovationen immer enger, dennoch steht für mich fest: Nur mit laufenden Innovationen kann ein Unternehmen unserer Branche sein Überleben sichern!

Ich wünsche Ihnen eine anregende Lektüre und trotz aller widrigen Umstände viel Erfolg!

Eric Ballmoos

Ihr Eric von Ballmoos
Präsident GVS

GUSSNEWS

Leitartikel

Schützenhilfe im Förder-Dschungel

SCHULTERSCHLUSS
MANUFUTURE-CH ASSOCIATION
MIT

GIesserei-Verband
DER SCHWEIZ GVS

Kontaktieren Sie uns mit Ihren Projektideen, wenn diese auch noch unausgereift sind. Wir formulieren daraus Projekte, bringen sie mit geeigneten Partnern zusammen und zeigen Ihnen Finanzierungsquellen auf.

ManuFuture-CH Association
Marcel Zeindler, Generalsekretär
Postfach 4341
5001 Aarau

Telefon +41 (0)62 822 17 72
marcel.zeindler@manufuture.ch
www.manufuture.ch



Ein KMU hat meist Mühe zu entscheiden, welches der geeignete Fördertopf ist.



Marcel Zeindler

Diese Aufgabe übernimmt die Plattform ManuFuture-CH (www.manufuture.ch). Sie ist die Schweizer Tochter der gleichnamigen europäischen Initiative, hilft der MEM-Industrie (Maschinen, Elektro & Elektronik, Metall) und benachbarten Branchen, die für ihren individuellen Fall geeigneten Forschungs- und Entwicklungspartner an den Hochschulen aufzuspüren. Sie kümmert sich auch darum, mit welchem Förderprogramm ein Projekt bestmöglich zu finanzieren ist. Dies erfolgt national, beispielsweise in Projekten der **Kommission für Technologie und Innovation KTI**, oder in EU-Projekten.

Grosses Spektrum staatlicher Schützenhilfe

Es ist kein leichtes Unterfangen, sich an EU-Projekten zu beteiligen, denn es braucht Insiderwissen, wie man am besten Schwierigkeiten mit der Brüsseler Bürokratie aus dem Weg geht und sein Ziel erreicht. Hier bringt ManuFuture-CH die Leute des schweizerischen Netzwerks **EURESEARCH** ins Spiel (www.euresearch.ch). Im Umgang mit EU-Administration gewiefte Spezialisten beraten Sie hier kostenlos, raten Ihnen, wie Sie die besten Partner für zündende Ideen finden. Das Team dieser durch das Staatssekretariat für Bildung und Forschung (SBF) finanzierten Beratungsstelle drückt – bildlich gesprochen – den Unternehmen zwar persönlich kein Geld in die Hand. KMUs finden dort aber guten Rat, wie ein Gesuch zu formulieren und einzureichen ist, und worauf geachtet werden sollte, um nicht ins Fettnäpfchen zu treten. Experten, die im Umgang mit dem EU-Förderapparat vertraut sind, versorgen die Unternehmen mit jeglicher Information rund um die EU-Programme.

Zugegeben, die Teilnahme gestaltet sich oft etwas mühsam, aber gerade die so genannten

Forschungsrahmenprogramm (FRP) der EU sind für die Schweiz äusserst lukrativ. Allein von 2003 bis 2006, in der Periode des 6. FRP, wurden die Schweizer Forscher mit rund 200 Millionen Schweizer Franken von der EU unterstützt. Die Statistiken sprechen eine klare Sprache: **Jede Schweizer Beteiligung an einem EU-Projekt schafft zwei Arbeitsplätze.** Weitere entstehen indirekt durch den Beitrag der Projekte an Firmengründungen. Die FRP finanzieren heute bis zu 10 Prozent der Forschung universitärer Hochschulen der Schweiz. Auch die Privatwirtschaft und KMU mit eigener Forschung schneiden sich ein gutes Stück von diesem Kuchen ab: In manchen Fällen kann ein Unternehmen bis zu zwei Drittel seiner Forschungs- und Entwicklungsprojekte über diese FRP zahlen.

Gezielt das passende Instrument finden

Ein interessanter Fördertopf für KMUs scheint auch **EUREKA** zu sein, die 39 Mitgliedstaaten und die EU umfasst. Die Initiative gab zwischen 1985 und 2010 an die 28 Milliarden Euro für über 4000 Projekte aus. Die Zahl der Projekte nimmt laufend zu, wobei sich immer mehr KMUs daran beteiligen. Sie machen heute 50 Prozent der Gesuchsteller aus. Auch hier vermittelt ManuFuture-CH den geeigneten Kontakt, wenn eine internationale Zusammenarbeit gesucht wird. Gerade kleinere Unternehmen ziehen eine positive Bilanz über ihre EUREKA-Projekte, denn diese bieten ihnen ein Netzwerk und die Möglichkeit, Kosten zu senken, Zugang zum europäischen Markt zu finden und auf globalem Parkett Fuss zu fassen.

Neu lanciert EUREKA die Förderinitiative **PRO-FACTORY-PLUS**, die Projekte anpeilt, welche sich auf eine wissensbasierte und Ressourcen schonende Produktion ausrichten. Die Initianten wissen, wo KMUs der Schuh drückt, wollen sie über neueste industrielle Bedürfnisse orientieren, gehen für sie auf Partnersuche für die gemeinsame Entwicklung und Implementierung von fertigungsrelevanten Technologien, Prozessen und Systemen, die mehr Wettbewerbsfähigkeit verschaffen. Dabei setzen die Berater bewusst auf eine einfache und effiziente Administration. Für die nächsten zwei Jahre sitzt ManuFuture-CH als Vorsitzende am Steuer dieser europaweiten Initiative.

Doch ManuFuture-CH geht noch einen Schritt weiter. «Wir bieten KMU eine Art 'à la carte'-Service», so Marcel Zeindler, Generalsekretär ManuFuture-CH. «Wir helfen auch in der Produktion, wenn KMUs Schwachstellen bemerken. Beispielsweise bieten wir Unterstützung in Logistik, Automation oder Mikrotechnik.» Eine rege Nachfrage besteht nach Events, beson-

ders den regelmässig stattfindenden **Tour-de-Suisse ManuFuture-CH**. Hier treffen sich innovative Fachleute der Industrie zu Vorträgen von kompetenten Referenten aus Privatwirtschaft und Hochschule, diskutieren miteinander Lösungsansätze und können abschliessend einen Blick in die Produktionsanlagen eines führenden Schweizer Unternehmens werfen.

Die Stecknadel im Heuhaufen

«Wir wollen die KMUs rasch und unbürokratisch mit jenen Leuten in Kontakt bringen, die sie für einen Entwicklungssprung brauchen», resümiert Marcel Zeindler. «Dazu nutzen wir unser gut eingespieltes Netzwerk von kompetenten Beratern aus Hochschule und Privatwirtschaft. Kommen Sie mit einer noch so unausgereiften Idee, einem noch so vagen Geistesblitz; ManuFuture-CH erarbeitet mit Ihnen ein Grobkonzept, nimmt erste Sondierungen vor.» Ist man sicher, auf dem richtigen Weg zu sein, geht es national und international auf Partnersuche und an die Sicherstellung der Finanzierung. Spezialisten helfen, Projektantrag und Konsortialvereinbarungen auszuarbeiten. Nach Evaluation durch Experten können die Vertragsverhandlungen starten. Vertraulichkeit und die Wahrung geistigen Eigentums sind gross geschrieben. «In den Jahren 2009 und 2010 brachten wir so 30 nationale und internationale Forschungsprojekte über die Bühne, unterstützt mit rund 10 Millionen Schweizer Franken.»

Ausbildung

Das Giessereizentrum der Fachhochschule Nordwestschweiz und die Fachhochschule St. Gallen bieten zusammen mit dem GVS den neuen DAS-Lehrgang (Diploma of advanced studies) an. Der Kurs wird alle 2 Jahre berufsbegleitend durchgeführt werden. Der erste Studiengang startet im März 2012. Weitere Infos unter: www.fhnw.ch/technik/weiterbildung/das/gt

Zurzeit werden die beiden Berufe «Gussformer» und «Gusstechnologe» im Rahmen der Berufsreform überarbeitet. Die Vernehmlassung für die Giessereiberufe ist Anfang September beim Bundesamt für Berufsbildung und Technologie BBT angelaufen.

Im Juni dieses Jahres schlossen 23 Jugendliche ihre Ausbildung als Gussformer und Gusstechnologe erfolgreich ab.

Am 7. Juli fand in der Berufsschule Winterthur die feierliche Übergabe der Lehrbriefe statt. Im Anschluss ging es zum gemeinsamen Abendessen im Restaurant Santa Lucia.

Der neue Messe-Stand des GVS wurde erstmals an der diesjährigen Lehrlingsmesse OBA in St. Gallen Anfang September präsentiert. Der Stand hatte auch dieses Jahr wieder regen Zulauf.



2011 sind in der Schweiz 19 neue Lehrverhältnisse abgeschlossen worden, alle in der deutschen Schweiz. Bei den «Dauerformen» sind es drei Gusstechnologen und vier Gussformer, bei den «Verlorenen Formen» fünf Gusstechnologen und sieben Gussformer.

In der letzten Sommerferienwoche fand der 1. Teil des Überbetrieblichen Lehrlingseinführungskurses bei der Firma Bühler in Uzwil statt. In der ersten Woche wurden während 40 Stunden Grundkenntnisse im Giessen und den Bereichen Umweltschutz, Arbeitssicherheit, Kranfahren und Lastentransport vermittelt.



Public Relations

Im April wurde eine Medienmitteilung des GVS «Zu Gast bei der Stadler Stahlguss AG in Biel und der Wolfensberger AG in Bauma – Europäisches Gipfeltreffen der Stahlgiesser in der Schweiz» veröffentlicht.

Am 2. Februar 2012 findet bei der R. Nussbaum AG in Olten der dritte Presse-Tafel des Giesserei-Verbandes der Schweiz statt. Die anwesenden Journalisten werden vor Ort zuerst über die aktuelle wirtschaftliche Situation der Schweizer Giesserei-Industrie informiert und haben anschliessend die Gelegenheit, bei einem Werksbesuch die R. Nussbaum AG näher kennen zu lernen und die Giesserei zu besichtigen. Das anschliessende Mittagessen gibt den Journalisten die Möglichkeit, mit Vertretern des GVS zu diskutieren.

«Reduziere Durchlaufzeiten in allen Prozessen»

Herr Ulrich, wie die Kurswertverminderung des Euros gegenüber dem starken Franken aufgefangen werden kann, ist derzeit die meistdiskutierte Frage unter den Unternehmensführern der Schweizer Giessereibranche. Rund 80 Prozent der hierzulande produzierten Gussprodukte gehen in den Export, vor allem in den EU-Raum. Kaum war die Finanz- und Wirtschaftskrise überwunden, drücken nun Währungsverluste in Millionenhöhe auf das Ergebnis und vernichten Vermögensreserven bzw. verhindern den Aufbau finanzieller Ressourcen für Investitionen in neue Innovationen. Wie beurteilen Sie die Situation?

Die Situation beurteile ich durchaus als schwierig und unter Umständen auch kritisch, aber nicht hoffnungslos. Die Nationalbank hat den Kurs auf CHF 1.20 stabilisiert. Es ist jetzt an der Zeit, endlich mit Jammern aufzuhören, die Ärmel 'zurückzukrempeln' und sich Gedanken zu machen, wie unsere Prozesse so schlank getrimmt werden können, damit wir konkurrenzfähig bleiben.

Die Suche nach Veränderung und Anpassung ist gross. Können Sie hier formulieren, welche Zielsetzung für die Unternehmensleitung zur Überwindung der Krise im Vordergrund stehen sollte?

Zielsetzung muss sein, die Wettbewerbsfähigkeit zu halten und sogar noch zu steigern. Die Wettbewerbsfähigkeit hängt primär von den drei Grössen Qualität, Kosten und Lieferperformance ab. Über Qualität will ich nichts sagen, die ist selbstverständlich. Kosten kann man reduzieren, indem ich Verschwendungen in den Prozessen identifiziere und eliminiere – oder zumindest reduziere. Dabei muss ich mir immer die Frage stellen, wofür denn mein Kunde bereit ist, zu bezahlen.

Gibt es goldene Regeln zur Orientierung?

Alle Tätigkeiten, für die mein Kunde nicht bezahlt, sind nicht wertschöpfend und damit Verschwendung. Lieferperformance beinhaltet kurze Lieferfristen, aber insbesondere auch Termintreue. Beides erreiche ich, wenn es mir gelingt, die Durchlaufzeit aller Prozesse zu reduzieren. Als goldene Regel gilt deshalb: 'Reduziere Durchlaufzeiten in allen Prozessen'. Das führt automatisch auch zu reduzierten Kosten und erhöhter Qualität.

Der Kampf ums Überleben spielt sich auf unterschiedlichen Ebenen ab. Schlaflose Nächte, Verzweiflung und Panik machen sich in dieser Situation breit. Unter den Mitarbeitenden herrscht Angst um den eigenen Arbeitsplatz. Zulieferer verlangen Preisreduktionen. Kunden nutzen die Situation, um die Marktwettbewerber untereinander auszuspielen und für sich bestmögliche Konditionen auszuhandeln. Ein wenig zuträgliches Klima zur Effizienzsteigerung.

Wie behält eine Unternehmensführung hier einen kühlen Kopf?

Angst ist tatsächlich keine gute Ausgangslage für Prozessverbesserungen. Die Unternehmensführung tut deshalb gut daran, gegenüber allen Stakeholdern eine offene und zeitnahe Kommunikationspolitik zu betreiben. Es gibt keine allgemein gültige Antwort auf die Frage, was unmittelbar zu tun ist. Dies hängt immer von der firmenspezifischen Situation ab.

Dennoch, was raten Sie unmittelbar zu tun?

Empfehlenswert ist sicher in jedem Fall eine saubere Analyse aller Geschäftsprozesse, wobei ich immer bei denjenigen Prozessen beginnen würde, die einen unmittelbaren Einfluss auf den Kunden haben, wie Produktion und Logistik, Service, Auftragsbearbeitung. Aus der Analyse ergibt sich dann meistens von selbst, wo als erstes Handlungsbedarf herrscht. Dann – um die Organisation nicht zu überlasten – Schritt für Schritt vorgehen und die identifizierten Potenziale heben. Kämpft ein Unternehmen jedoch unmittelbar ums Überleben, sind hingegen rasch oft flächendeckende Massnahmen zur Kostenreduktion notwendig.

Wo steckt aus Ihrer Sicht in den Unternehmen der Schweizer Giessereiindustrie Potenzial zur Standorticherung und zum Erhalt der Arbeitsplätze in der Schweiz?

Durchlaufzeit, Durchlaufzeit, Durchlaufzeit. Damit eine kurze Lieferzeit mit hoher Termintreue. Dass die Qualität stimmen muss, ist eine Selbstverständlichkeit. Dazu brauchen wir gut ausgebildete Mitarbeiter und Führungskräfte, die kontinuierlich daran arbeiten, vorhandene Prozesse und Abläufe in Frage zu stellen und zu optimieren. Der aktuelle Zustand muss immer als der schlechtmögliche Zustand angesehen werden.

Klingt in der Theorie sehr einfach, wie sieht das aber in der Praxis aus?

Sich nach einem erfolgreichen Projekt zurücklehnen gibt es nicht, das Verbesserungsrad muss sich kontinuierlich und rasch drehen. Das kostet viel Energie, die in erster Linie von den Führungskräften gebracht werden muss. Der Verbesserungsprozess muss wie das Giessen zu einer Kernkompetenz im Unternehmen werden. Wenn uns das gelingt, haben wir niemanden mehr zu fürchten.

Krisen sind Ihr Metier. Die Staufen AG hat sich auf die globale Beratung zu Turnaround Management sowie zur unternehmensweiten Restrukturierung und strukturellen Performance-Verbesserung durch Lean Management spezialisiert. Welche Beratungsleistungen stehen hinter diesen Schlagwörtern konkret?

Nürnberg, Germany
17. – 19.1.2012



EUROGUSS 2012

9. Internationale Fachmesse für Druckguss:
Technik, Prozesse, Produkte



Informationen, die sich auszahlen!

Verschaffen Sie sich einen Überblick über die Produkte und Technologien von rund 400 Ausstellern. Ihr Wissen – Ihr Vorsprung!

Mehr unter
www.euroguss.de

Wir informieren Sie gern!
Handelskammer Deutschland-Schweiz
Tel. +41 (0)44.2 83 61 75
Fax +41 (0)44.2 83 61 00
suisse@nuernbergmesse.com

Veranstalter
NürnbergMesse GmbH
Tel. +49 (0) 9 11. 86 06-49 16
besucherservice@nuernbergmesse.de

Ideelle Träger
VDD Verband Deutscher
Druckgiebereien, Düsseldorf

CEMAFON
c/o VDMA, Frankfurt am Main

Gesucht? Gefunden!
www.ask-EUROGUSS.de
Hier finden Sie alle
Aussteller und Produkte!

www.euroguss.de

